



Deelmarkt Sierteeltvervoer (VSV)

7.1 Huidige stand van zaken deelmarkt Sierteeltvervoer

Bijna 13 miljard bloemen en planten worden jaarlijks verhandeld via de Nederlandse bloemenveilingen. De totale omzet in de sierteeltsector is 4,2 miljard euro per jaar. Bij de deelmarkt Verenigde Sierteeltvervoerders (VSV) van TLN zijn ongeveer 60 bedrijven aangesloten. Met circa 800 transporteenheden verzorgen zij jaarlijks zo'n 750.000 ritten met sierteeltproducten. De producten zijn bederfelijk en kwetsbaar en dit stelt hoge eisen aan mens en materieel in het transport. Sierteeltvervoer wordt dan ook voornamelijk uitgevoerd door gespecialiseerde transportbedrijven. De logistiek van grote volumes van meestal dagverse sierteeltproducten is sterk aanbodgericht hoewel er in dit opzicht veranderingen op het vlak van ketenomkering waarneembaar zijn en worden verwacht. Daarnaast kenmerkt de sector zich door de hoge omloopsnelheden.

Een sierteelttransporteur werkt in opdracht van kwekers voor aanvoer naar de veiling, in opdracht van de veiling voor transport tussen veilingvestigingen of in opdracht van exporteurs, retail of detailhandel voor het laatste deel in de keten. De rol en kennis van de logistieke dienstverlener gaat verder dan alleen transport van A naar B. Met de kweker heeft de transporteur vaak een vertrouwensrelatie, omdat hij 's nachts op de kwekerij zelfstandig de producten laadt. Daarnaast is productkennis belangrijk, bijvoorbeeld om te bepalen welke lading in verband met temperatuureisen wel of niet samen in één vrachtauto geladen kan worden. Ook is er nog het beheer van ladingdragers. De juiste karren en type fust dienen in de juiste hoeveelheid tijdig bij de kweker beschikbaar te zijn. De tijdsdruk is vaak hoog in het sierteeltvervoer; het zijn processen die in een vrij korte tijd plaatsvinden. Daarbij zijn ook de grote pieken over het jaar heen kenmerkend, deze worden vooral bepaald door bijvoorbeeld moederdag, de voorjaarsdrukte bij de tuincentra en de kerstperiode. Door

internationale verschillen in feestdagen, variëren deze pieken per land.

Al met al kan gesteld worden dat sierteeltvervoerders op *customer intimacy* gefocust zijn, dit combineren met *operational excellence*. De meeste sierteeltvervoerders zitten dus in de groene wereld, maar door de crisis is het gevaar dat er teveel nadruk komt op kosten en *operational excellence*. De strategie raakt zo meer gemengd en het wordt lastiger je te onderscheiden.

De recessie heeft ook in de sierteeltsector toegeslagen. Bloemen en planten zijn luxe consumenten-goederen en daarmee conjunctuurgevoelig. Sommige transporteurs blijven druk en profiteren van een vaste vraag naar bloemen, zij draaien mee op het gezegde dat 'mensen blijven trouwen en rouwen'. Ondanks dit voorbeeld van optimisme is er over het algemeen een flinke vraaguitval naar sierteeltproducten en veroorzaakt een zorglijke economische situatie binnen het sierteeltvervoer. Halverwege 2009 staat de stemmingsindicator van TLN voor bedrijvigheid in het sierteeltvervoer op zijn laagste niveau ooit (3,9). De helft van alle sierteeltvervoerders kampte met een lagere bedrijvigheid, terwijl slechts een vijfde een hogere bedrijvigheid kon noteren. Terwijl het kostprijsniveau van transport stijgt, daalt het vrachtprijsniveau. Dit heeft een sterke druk op het rendement tot gevolg. Eind 2009 klommen de voor sierteeltvervoer belangrijke economieën van Duitsland en Frankrijk uit de recessie. In het eerste kwartaal van 2010 wordt na Valentijnsdag een record in de verkoop van tulpen gemeld. Dit geeft hoop op verder economisch herstel.

7.2 Logistieke trends en ontwikkelingen

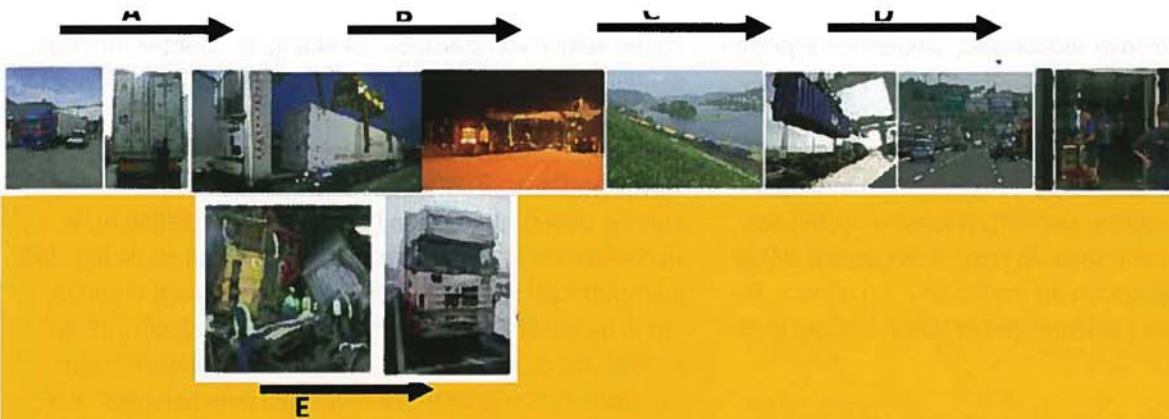
Allereerst is het overleven en terugveren uit de recessie belangrijk, maar vervolgens zijn verschillende innovaties actueel in de sierteeltsector. Op korte termijn worden enkele logistieke vernieuwingen in de sector verwacht waar transporteurs mee te maken krijgen. Een uniforme ladingdrager (stapelwagen) doet zijn intrede, deze vervangt de huidige varianten die door de verschillende veilinglocaties worden gebruikt. Dit vereenvoudigt de logistieke processen in de aanvoer op de verschillende veilingvestigingen van Flora-Holland. Op het vlak van ICT lijken ontwikkelingen zich te versnellen, zo is bijvoorbeeld RFID in de sierteelt geïntroduceerd. Het gaat voornamelijk om *tags* op karren zoals Deense Containers. Voor de toekomst is de wens om ook ladingdragers op fustniveau of zelfs productniveau met RFID uit te rusten. Daarnaast worden ketenberichten voor onder andere transport gestandaardiseerd en elektronisch uitgewisseld. De locaties van kwekers en veilingen in een gebied ruim rondom Aalsmeer kennen nu locatiecoderingen. Aan een landelijke uitrol wordt gewerkt. Deze codering ondersteunt het elektronische berichtenverkeer en zorgt er voor dat vrachtauto's eenvoudig het juiste *dock* vinden op de enorme veilingterreinen. Deze ICT-systemen verbeteren de aansturing, uitvoering

en het volgen van transport en lading, en moeten integraal worden opgenomen in de logistieke strategie.

Meer op het strategische vlak wordt van de transporteurs verwacht dat ze de internationale ambities van de sector kunnen ondersteunen. Een belangrijke doelstelling in de sierteeltsector is om de producten, de handel en de logistiek internationaal competitief te houden. Dit draagt eraan bij om in de wereld een leidende positie als sierteeltdistributieland vast te houden. Hiervoor wordt van ketenpartijen verwacht dat ze ketenbreed nadenken over belangen. Van daaruit kunnen ze kansen oppakken om bestaande markten efficiënter en met betere service te bedienen en mogelijk ook uit te breiden naar nieuwe markten. Vanzelfsprekend is een voorwaarde dat 'eerst het eigen huis op orde' is.

In het internationale transport speelt intermodaal transport een steeds grotere rol. Van invloed op de meest geschikte vervoerswijze zijn zaken als de stijgende brandstofkosten, toenemende congestie en het belang van milieuduurzaamheid, nieuwe wetgeving voor rij- en rusttijden en verwachte chauffeurstekorten. Van belang is natuurlijk ook via welke combinatie van modaliteiten de huis-huis leveringen met behoud van betrouwbaarheid na afschaffing van aanvangssubsidies tegen de laagste kosten uitgevoerd kunnen worden. Er zijn verschillende *pilots* voor intermodaal vervoer van sierteeltproducten. Planten zijn zeer geschikt om per spoor te vervoeren en inmiddels gebeurt het ook met snijbloemen. In het project Greenrail zijn conventionele spoorverbindingen naar Italië, Zwitserland, Hongarije, Roemenie en Polen gestart. Verder biedt het project HST Cargo een verkenning van transport via een hogesnelheidslijn. Ook wordt gewerkt aan geconditioneerd vervoer per zeecontainer, de transporttarieven per schip zijn veel lager dan per vliegtuig. Wanneer het multimodaal transport van sierteeltproducten doorbreekt, biedt dit kansen voor de wegtransporteurs. Zij zijn het die het voor- en natransport verzorgen of als logistiek dienstverlener het multimodale traject coördineren.

De combinatie van wegtransport en railvervoer van Florlogistica vormt een zogeheten hybride netwerk. Het biedt kans om onthaaste goederen en geplande leveringen per trein te vervoeren en de spoed- en piekleveringen over de weg te transporteren. Deze combinatie zorgt ervoor dat efficiency en duurzaamheid hand in hand gaan binnen de logistiek. Van een vijftigtal containerzendingen was 54 procent van de treinen op tijd in Italië, 18 procent was te laat in Italië en 28 procent is geheel of gedeeltelijk op andere wijze vervoerd. Ondanks dat is 97 procent van de goederen uitgeleverd volgens afspraak en is er in geen geval geclaimd ten aanzien van de kwaliteit. Uit de ervaringen van Florlogistica is voornamelijk niet gebleken dat intermodaal vervoer een reductie van transportkosten oplevert. Florlogistica verwacht dat het spoor prijstechnisch gunstiger wordt, mede door toekomstige ontwikkelingen in het wegtransport. Ook ziet het er voorlopig niet naar uit dat het spoor sneller zal zijn dan de vracht-



Logistieke dienstverlener Florlogistica, het transportagentschap voor bloemen- en plantenexporteurs, heeft ruime ervaring opgedaan met transport van snijbloemen per rail. Hierboven is het proces visueel weergegeven.

- De producten worden direct op het dock in de container geladen. De container wordt verzegeld en ingesteld op de gewenste temperatuur.
- De container wordt ingeleverd op de terminal en op de trein geplaatst. De trein brengt de container naar de meest gunstige trein-bestemming nabij de eind-bestemming.
- Op de terminal wordt de container direct op de vrachtauto geplaatst welke zorg draagt voor het lossen.
- De producten worden direct vanuit de container bij de klant geleverd, er wordt dus niet overgeladen.
- Bij calamiteiten wordt geheel of gedeeltelijk uitgeweken naar regulier wegvervoer. Hiermee is het transport gegarandeerd.

auto. Wel is er een gunstige *carbon footprint*, waarmee aan de wensen van *retailers* tegemoet wordt gekomen. Verder biedt intermodaal transport goede kansen voor de toekomst, zeker met de steeds langere ketens richting Zuid-Europa of Rusland.

7.3 Praktische tips om logistieke diensten te ontwikkelen

Welke vijf tips zijn er om naast transport ook met andere logistieke activiteiten te starten? De huidige organisatie van bedrijven in de sierteeltketen wordt vaak verweten individualistisch te zijn en een intergerichte bedrijfsvoering te hebben. Dit maakt onderlinge afstemming tussen de ketenschakels lastig. Voor de sierteeltvervoerders is het advies om samen met ketenpartners logistieke mogelijkheden te verkennen.

- Verken de mogelijkheid en voordelen om een certificering te behalen voor een kwaliteitskeurmerk. De gemiddelde waarde van sierteeltproducten is zo'n 10 à 20 cent per steel. De productdichtheid per laadeenheid of ladingdrager kan echter zeer hoog zijn, wat de waarde van een fust of kar snijbloemen kan opdrijven, zeker vlak voor de feestdagen. Vanwege de relatieve laagwaardigheid van sierteeltproducten is het opereren tegen zo laag mogelijke kosten een belangrijk *issue* in de sierteeltsector. Hier tegenover staat de vaak lange transporttijd en de gekoelde keten die voor de bederfelijke producten vereist zijn. Er is een breed productassortiment, er worden circa 1.000 variëteiten snijbloemen op enige schaal verhandeld, maar in feite is elke partij uniek, ook

in bederfelijkheid. De betrouwbaarheid van de geleverde producten valt uiteen in diverse componenten: ten eerste betrouwbare productkwaliteit, ten tweede betrouwbare informatie en ten derde betrouwbare aflevermomenten. Als een van deze drie componenten niet volgens afspraak geschiedt, dient een klant aan zijn klant nee te verkopen. Omdat het om dagverse producten dagelijkse bestellingen gaat, is later alsnog het juiste leveren geen optie. Garanties zijn dus belangrijk voor opdrachtgevers in deze sector. Verken de mogelijkheid en voordelen om een certificering te behalen voor een kwaliteitskeurmerk. TLN geeft een erkenningsregeling voor sierteelttransporteurs uit en een keurmerk voor goed georganiseerd transport op basis van het INK-managementmodel.

- Een ketenscan, een benchmark met andere ketens, een scenarioanalyse of vooral ook ideeën van uw eigen personeel kunnen invulling geven om samenwerkingsvormen in de keten te identificeren. De mogelijke verbeteringen door samenwerking in uw logistieke netwerk zijn vervolgens in te delen op basis van een 'effort-impact'-analyse. Hoeveel inzet in tijd of geld vergt elk projectidee (*effort*) en hoeveel levert het op in winstverbetering of serviceverhoging naar de klant (*impact*)? Op deze manier wordt duidelijk wat de quick-wins zijn, welke projecten het investeren waard zijn en welke projecten in de lade mogen blijven liggen.
- Het in gedachten kunnen verplaatsen in andere partijen (*customer intimacy*) is een belangrijke kwaliteit voor het behalen van succes in samenwerking. Wanneer niet alleen in het eigen belang wordt gedacht, maar in het belang van ketens en netwerken, ontstaan nieuwe ideeën. Denk eens volledig vanuit het belang van uw klant, of

zelfs uit het belang van de klant van uw klant. Waar zijn zij mee bezig? Wat zou hen helpen? Welke belangen spelen dus een rol bij een eventuele samenwerking? Zorg voor een goed beeld van de machtsverdeling in de keten. Vaak voelen mensen bij minder grote of minder machtige bedrijven dat ze slechts volgend kunnen zijn in hun relatie met een machtige ketenpartij. Toch bestaan er verschillende voorbeelden van een relatief kleine partij die een machtige ketenregisseur tot samenwerking weet te bewegen. Voorbeelden zijn het invoeren van elektronische berichtenuitwisseling, waarbij de grote partij wordt 'ontzorgd'.

4. Aanbieden van extra diensten in transport, overslag, VAL en VAS. Efficiënt transport en efficiënte overslag zijn vereist in de sector, omdat het om bederfelijke goederen en veelal geconditioneerd transport gaat. Verken met opdrachtgevers de mogelijkheid om een rol te spelen in een *breakbulk* of *crossdock* functie in de afzetregio van opdrachtgevers. Daarnaast kunnen transporteurs VAL- en VAS-diensten leveren. Het gaat bijvoorbeeld om kwalitatieve en kwantitatieve controles, administratieve of financiële diensten, het overzetten van producten van

veilingkarren op andere ladingdragers, het *sealen* van karren, verdikken van stromen, boeketteren, stickeren of verpakken.

5. Naast het operationeel uitvoeren van de logistiek zijn er kansen voor transporteurs om een bredere rol in te nemen in de sierteeltketen. Transporteurs gaan dan meer taken in de organisatie van het transport oppakken. Ze nemen bijvoorbeeld met ketenpartners deel in projecten en *pilots* om ketenkosten te verlagen of innovaties in te voeren. Vervolgens realiseren deze transporteurs een snellere, gestroomlijnde en gestandaardiseerde afhandeling van lading en bijbehorende informatie. Verder kunnen ze bijdragen in het realiseren van omzetvergroting in aantallen door efficiënter te gaan werken, bijvoorbeeld door samenwerking. Mogelijk voeren zij een deel-regie in deze samenwerking, bijvoorbeeld voor het combineren van verschillende stromen of in de aansturing van een intermodaal distributienetwerk. Tot slot zijn er nog verschillende andere mogelijkheden denkbaar voor het ontplooiën van meer commerciële activiteiten voor ketenpartijen.

